

КЕЙС

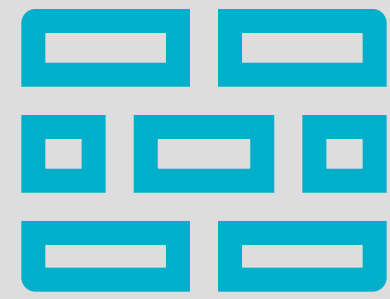
ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК КАЗАХСТАНА

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

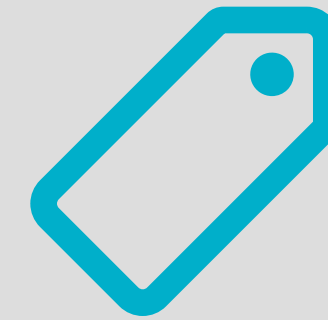
Шаг 1

Маркетинговое исследование рынка

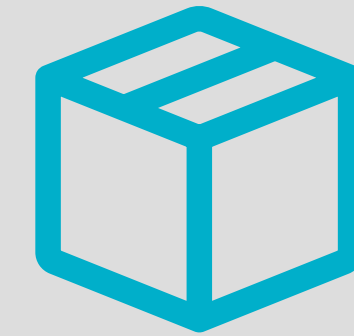
Анализ конкурентоспособности экспортного проекта:



Барьеры рынка



Цена



Упаковка



Оценка заинтересованности



Рекомендации по продвижению

navigator.exportcenter.ru/map

exportcenter.ru/international_markets/country_export_rating

regionstat.exportcenter.ru/regions/map

standardsguide.exportcenter.ru

trademap.org

macmap.org

nielsen.com

Шаг 2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей



**Формирование уникального
торгового предложения на русском языке
и подготовка презентационных материалов**



**Маркетинг.
Поиск покупателей:**

- Отраслевые выставки →
- Бизнес-миссии →
- Маркетплейсы →
- Крупнейшие торговые сети →



**Проведение переговоров
с потенциальными партнерами**

Шаг 2.1

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Отраслевые выставки



Одна из ведущих азиатских сельскохозяйственных выставок продуктов и технологий сельского хозяйства

Основные факты:

- Общая площадь: 2 205 кв. м.;
- Количество профессиональных посетителей: 5545 специалистов;
- Количество участников: 150 компаний из 21 стран мира



Выставка пищевой, перерабатывающей и упаковочной индустрии

Участники 62
Посетители 1950



Центральноазиатская международная выставка пищевой промышленности

Основные факты:

- Общая площадь: 10 409 кв.м.;
- Количество профессиональных посетителей: 5339 специалистов;
- Количество участников: 456 компаний из 36 стран мира

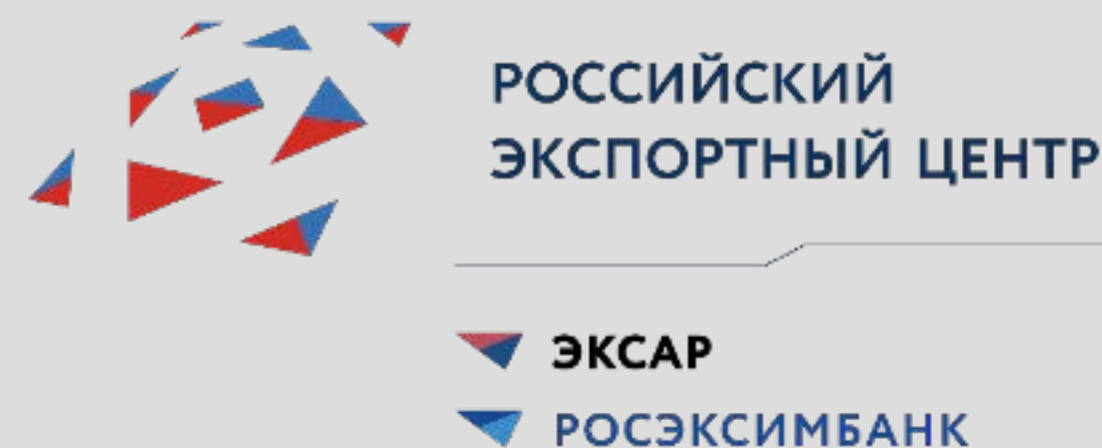


Крупнейшие международные аграрные выставки «KazAgro/ KazFarm-2021» в Казахстане

Шаг 2.2

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Бизнес-миссии



Предоставляет услуги:

- по аренде площади для обеспечения деловых мероприятий;
- по застройке площади для обеспечения деловых мероприятий;
- по оформлению и оснащению деловой зоны, включая аренду необходимого оборудования и мебели;
- по обеспечению администрирования и организации проведения деловых мероприятий;
- по оплате регистрационных сборов за участников деловых мероприятий, формированию пакета участника;
- по оплате транспортных расходов, связанных с обеспечением коллективных перевозок российских участников в стране проведения международного мероприятия;
- по информационному продвижению, в том числе затраты на рекламу мероприятия, разработку, изготовление и тиражирование раздаточных материалов;
- по привлечению на мероприятие и организации деловых встреч с потенциальными иностранными потребителями российской продукции.

Актуальные бизнес-миссии: myexport.exportcenter.ru/events

РЯЗАНСКИЙ ЦЕНТР ЭКСПОРТА



Предоставляет услуги:

- по консультированию об условиях экспорта;
- по формированию или актуализации коммерческого предложения;
- по поиску потенциальных иностранных покупателей;
- по содействию в проведении индивидуальных маркетинговых или патентных исследований;
- по содействию в создании на иностранном языке и (или) модернизации уже существующего сайта;
- по достижению договоренностей о проведении встреч с потенциальными иностранными покупателями;
- по переводу презентационных материалов на язык потенциальных иностранных покупателей;
- по подготовке сувенирной продукции с логотипами участников бизнес-миссии;
- по техническому и лингвистическому сопровождению переговоров.

Шаг 2.3

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Маркетплейсы



Крупнейшая торговая площадка Казахстана. Потребительские, промышленные и оптовые товары.



OLX является частью OLX Group, сети ведущих торговых площадок, представленных в более чем 30 странах с более чем 20 брендами.



WILDBERRIES

Крупнейший онлайн-ритейлер. География присутствия — шесть стран: Россия, Польша, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Армения



Сайт бесплатных объявлений, является удобной торговой онлайн-площадкой для поиска любых товаров в разных регионах.



Маркетплейс товаров и услуг Казахстана. Тысячи интернет-магазинов размещают свои товары и услуги в каталоге



Самая крупная B2C площадка в Казахстане, которая охватывает на сегодняшний день 60% рынка электронной коммерции

Шаг 2.4

Анализ и проработка маркетинговой составляющей

Крупнейшие торговые сети



Гипермаркет «А-Store»
площадью 14 000 кв. м.



Сеть супермаркетов премиум
класса: Алматы, Астана,
Капшагай, Талдыкорган



Третья по величине
торговая сеть в Европе
и четвёртая — в мире



Сеть супермаркетов —
более 85 магазинов
в 15 городах Казахстана



Крупнейшая торгово-
розничная сеть Казахстана,
входит в десятку крупнейших
частных компаний страны

Шаг 3

заключение
внешне-
торгового
контракта



**Внешнеторговый контракт:
разработка / согласование / подписание**



Проверка соответствия продукции

- (Технические регламенты Таможенного Союза, ГСТР Казахстана)



Базисы (условия) поставки – INCOTERMS 2020:

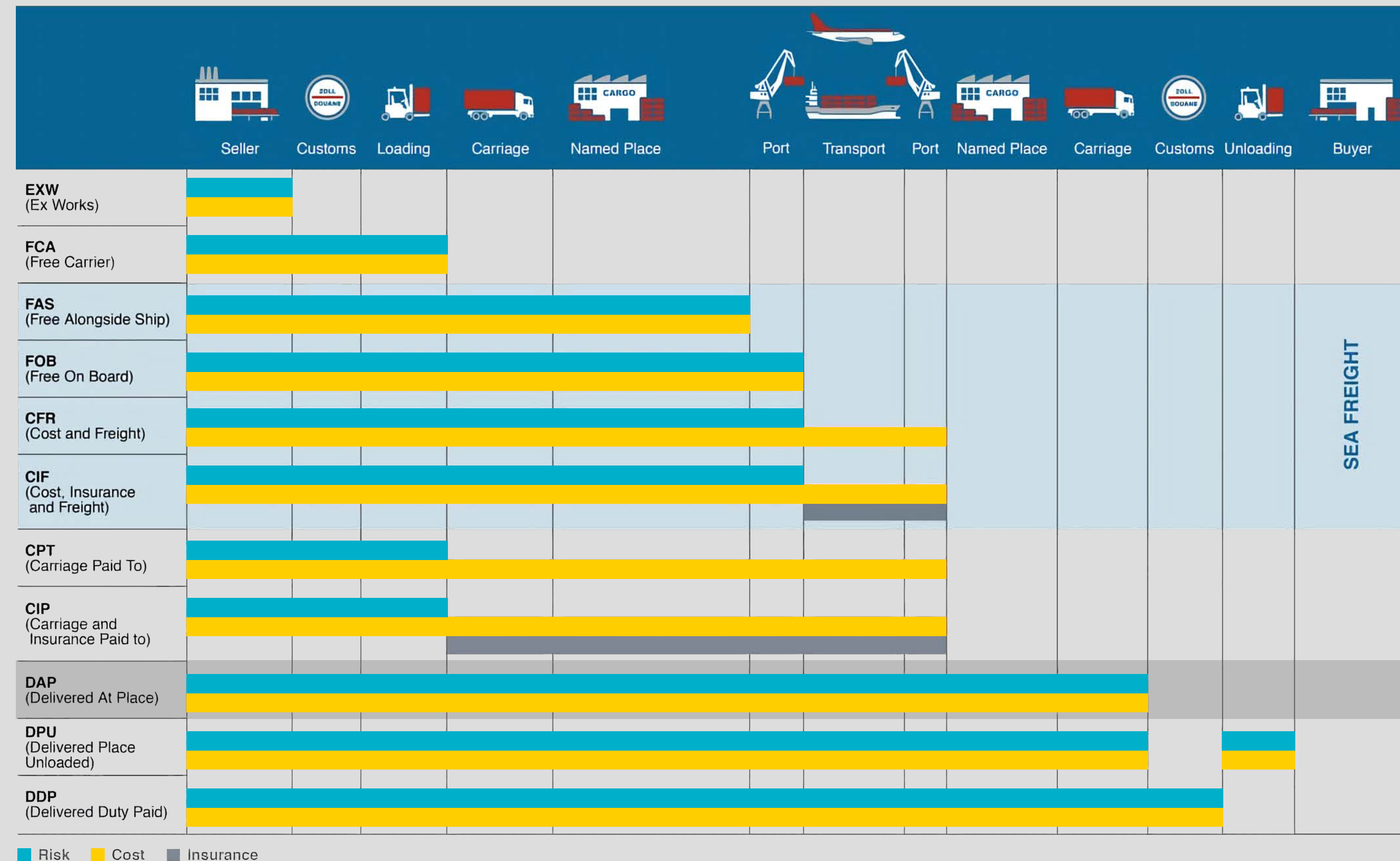
- DAP (Delivered at Place / оформление отгрузочных документов, погрузка и транспортировка груза, передача груза, готового к разгрузке) →
- EXW (Ex Works/франко завод, тип транспорта: любой) →

Шаг 3.1

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — DAP

INCOTERMS 2020

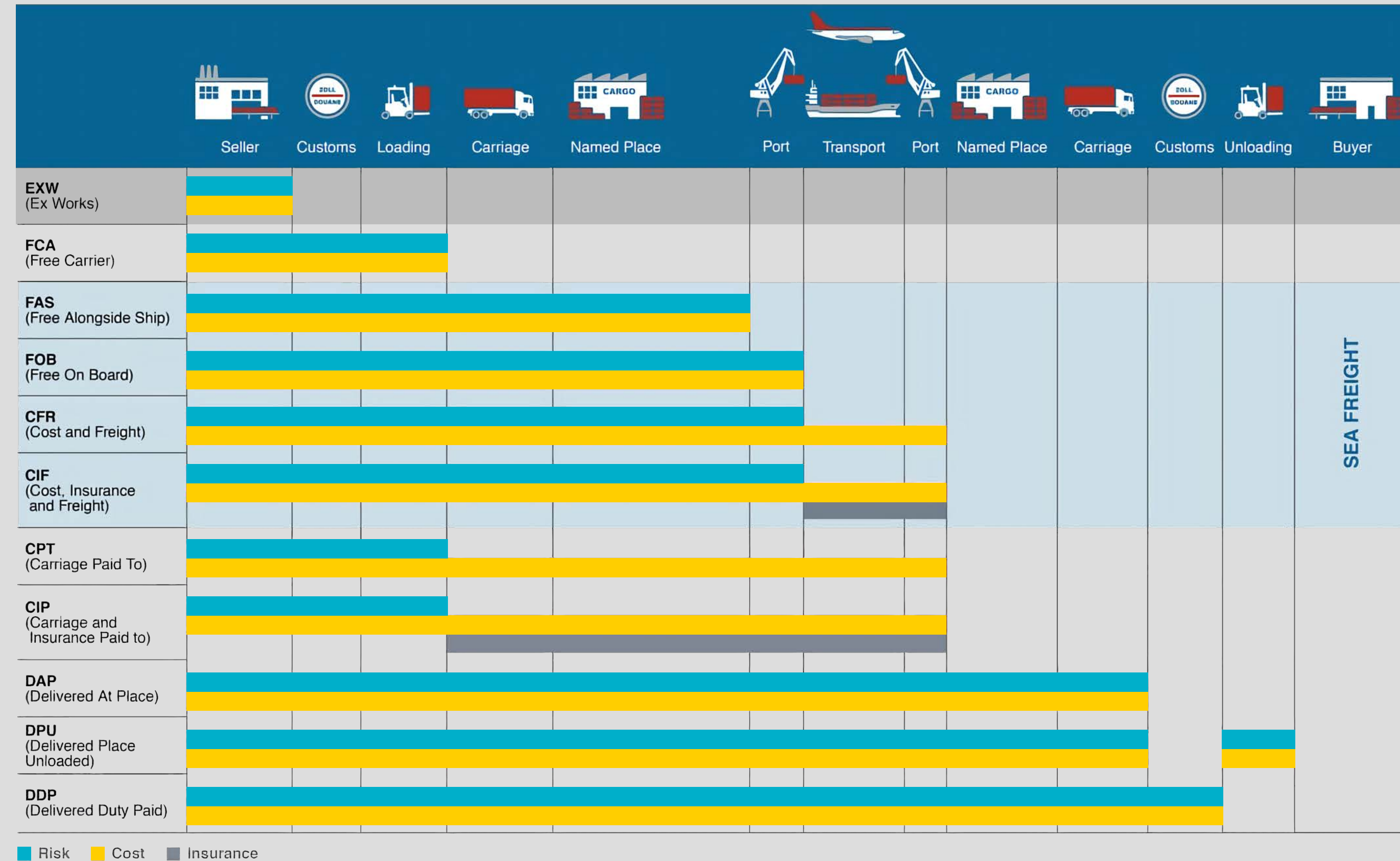


Шаг 3.2

заключение внешне-торгового контракта

Условия поставки Инкотермс 2020 — EXW

INCOTERMS 2020



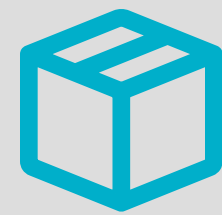
Шаг 4

Производство экспортного товара



Маркировка (стикеровка)

(на казахском языке)



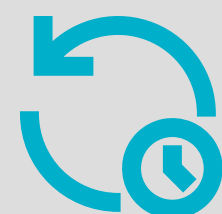
Выбор упаковки груза

- паллеты
- гофрокороб
- мешки
- контейнеры



Срок годности пищевого продукта

- не менее 3 месяцев.



Доработка товара

(при необходимости)

Шаг 5

Таможенное оформление товаров

Не требуется таможенное оформление для экспорта в ЕАЭС



Документы для поставок:

- счет-фактура
- товарно-транспортная накладная 1-Т / товарная накладная ТОРГ-12 + транспортная накладная CMR



ОБЯЗАТЕЛЬНО после поставки:

- статистическая форма в ФТС РФ
- подтверждение об уплате косвенных налогов от контрагента

Шаг 6

Доставка товаров (логистика)

Способы доставки:

- ▶▶▶ Авто – самый удобный и дешевый способ
- ▶▶▶ Ж/д – крупные партии на дальние расстояния
- ▶▶▶ Авиа – наиболее быстрый и дорогой способ

Удешевление доставки:

- ▶▶▶ Консолидационные склады (СВХ) в пограничных и других городах

ВАЖНО:

- ▶▶▶ Специально оборудованный транспорт, соблюдение защитных мер (при необходимости)



Шаг 7

Оплата

Предпочтительные варианты

- Предоплата
- Постоплата (возможно страхование ЭКСАР) →
- Комбинированные варианты оплаты
- Аккредитив



Шаг 7.1

Оплата

ЭКСАР страхование отсрочки платежа для МСП

Лимит страхования
до **10** млн рублей

Страховая премия
20 000 рублей

Страховое покрытие
70% от суммы
неплатежа

Период страхования
до **1** года

**РЯЗАНСКИЙ
ЦЕНТР ЭКСПОРТА**



Телефон 600-522

Почта info@exportcenter62.ru

**Контакты
специалистов РЦЭ**



Скачать кейс

